

O holdingu **MATRIX**

s Ing. Liborem Burianem



Nezdá se to, ale je to již více než dva roky, co jsem přišel z velké korporace do společnosti OK KLIENT a rozhlížel se, čím začít a čemu se věnovat. Najednou jsem neměl k ruce několik asistentek a spoustu věcí jsem si musel udělat sám. Možná bylo v té době i hodně pochybovačů, kteří se těšili na to, že novou roli nezvládnou a pravděpodobně i mnoho těch, kteří byli přesvědčeni o tom, že nevydržím. Má soutěživost by mi však nedovolila něco podobného vůbec připustit. Prostě jsem začal dělat jednoduché věci, které k obchodu patří a musí je dělat všichni, kteří chtějí být úspěšní: telefonovat a domlouvat si schůzky, brát telefony, vždy volat zpět na zmeškané hovory, připomínat se pojišťovně, když něco nedodaly. Jistě to všichni znáte. Řeknete si banality, ale děláte to všichni? Zamyslete se. Já, po těch dvou letech, mohu říct: funguje to!

Podívám-li se zpět na vývoj společnosti OK KLIENT, vidím, že máme za sebou poměrně úspěšné období. Patříme k nejrychleji rostoucím společnostem v našem oboru a výrazně posilujeme nejenom v počtu spolupracovníků, ale i v objemu produkce, prakticky ve všech oblastech našeho působení. Náš růst je postaven na základních principech, důležitých pro brokerpoolové společnosti: na kvalitním servisu, rychlém a bezchybném zpracování produkce a provizí, flexibilním IT systémem. Ono se řekne: „flexibilní IT systémy“ – ale co to znamená? Pokud to zjednoduším – jak se říká „na krev“ – jsou to nikdy nekončící investice plynoucí do IT.

Může to znít přehnaně, ale když výše zmiňuji náš nárůst v oblasti nových spolupracovníků, jsou technologie v mnoha případech těmi nejvíce rozhodujícími faktory.

Jak jsem již uvedl, jsem soutěživý, vždy mne zajímá, proč si někdo vybral někoho jiného, a ne společnost OK KLIENT. A musím říci, že jsem občas zaslechl, že to bylo právě kvůli IT. Vrtalo mi to hlavou. Obchodníci, kteří byli u nás, říkali, že IT máme výborné a splňujeme v tomto směru veškerá jejich očekávání. Nerozuměl jsem, proč někdo říká něco jiného? Nakonec bylo vysvětlení jednoduché: nebylo to o funkčnosti, ale o vzhledu. Je to tak, že pokud někoho získáváte pro svůj tým, není mnoho času podrobně vysvětlovat funkčnost, ale co je stěžejní, je první dojem! Jak důležitý je vzhled aplikací a jejich přehlednost. Plyne z toho jedna důležitá věc: a to, že i na navrhování obrazovek je dobré najímat



specialisty. Každý z nás by měl dělat jen to, co opravdu umí. A jsme zase u investic. Ale samozřejmě nejen u nich.

Celé je to i o budoucí strategii uskupení OK HOLDING v oblasti IT. Tato oblast je pro nás jednoznačně klíčová pro další rozvoj a určitě ji budeme chtít do budoucna mít více v rukou. Formy jsou různé a uvidíme...

A jaké jsou cíle společnosti OK KLIENT pro následující nejbližší období? Odpověď je opět prostá: minimálně zachovat tempo růstu, jak počtu nových spolupracovníků, tak i provizního obrátu. Pokud chcete slyšet nějaké číslo, pak si pamatujte, že to je 25 %. A to je dostatečně ambiciózní, protože základna se neustále zvyšuje. Mým osobním cílem je však kromě měřitelných věcí i jedna věc měřitelná složitě. Chtěl bych, aby společnost OK KLIENT byla první volbou pro finanční poradce, kteří si vybírají své prvotní nebo nové působiště. Ke splnění tohoto cíle však bude třeba ujit ještě poměrně dlouhou cestu. Dobré je, že jsme na ní.

Štefan Tillinger

místopředseda představenstva OK KLIENT a.s.
partner OK GROUP a.s.

O práci v Řádu svatého Huberta, sbírce veteránů, ale také o investicích do svého regionu

Společnost MATRIX a.s. úspěšně podniká v mnoha oblastech a má až neuvěřitelně široký záběr. Na neobvyklý název společnosti, různorodé aktivity i práci v Řádu svatého Huberta se majitele Ing. Libora Buriana, MBA, ptala Eva Popová, ředitelka naší pobočky v Hradci Králové, která společně se svými kolegy pro MATRIX a jeho dceřiné společnosti zajišťuje správu pojištění.

Pane řediteli, snažila jsem se prostudovat význam slova MATRIX a zjistila, že je tento anglický výraz do češtiny téměř nepřeložitelný a má neobvykle mnoho významů. Wikipedie okamžitě upozorní na kultovní sci-fi film MATRIX z roku 1999 a nabídne mnohé další významy: matrice, tržní uspořádání společnosti, iluze 3D reality, morfogenetické pole lidstva a mnohé jiné. Co znamená slovo MATRIX pro Vás a proč jste se rozhodl takto pojmenovat svoji společnost?

Když jsem se v prosinci roku 1991 zabýval myšlenkou založení soukromé společnosti, tak jsem samozřejmě přemýšlel i o tom, jaký dát společnosti název. A chtěl jsem, aby ten název měl opravdu smysl a hlavně, aby to byl název, který bude lahodit uchu i v anglosaském prostředí. A najednou jsem objevil pojem MATRIX – formát, matice, vzor, v latíně znamená mater (matka), to všechno se mi zdálo velmi výstižné, líbilo se mi to a tak jsme právě tento název přijali za název naší společnosti. A byli jsme v tu dobu v Čechách skutečně první, po nás následovalo mnoho „Matrixů“, ale v předmětech činností, kterými se naše společnost zabývá, máme toto označení chráněné, takže se jinde nevyskytuje.

Jak už bylo řečeno, Vaše společnost působí v několika zcela odlišných oborech. Můžete je našim čtenářům alespoň stručně přiblížit?



Fotografie: MATRIX a.s.

MATRIX je firma holdingového uspořádání a od počátku svého založení (tj. 12. 12. 1991) se rozrostla na 4 divize, a to 2 divize výrobní a 2 divize obchodní. Divize WOOD se zabývá a specializuje na zpracování modřinu a dubu. Z těchto dvou nádherných dřevin vyrábíme např. podlahy, lamely, obkladové materiály vnitřní i vnější, tzv. zahradní programy a mnoho dalších výrobků, které exportujeme hlavně do oblasti Beneluxu a samozřejmě umísťujeme i na náš český a středoevropský trh. Další výrobní divize působí pod názvem WINDOWS a vyrábí tzv. eurookna, a to dřevěná, plastová i hliníková a zkráceně řečeno: jsme schopni zavít všechny druhy stavebních otvorů. Dále máme 2 obchodní divize, a zde jsme se zaměřili na auta. Jedná se o divize AUTOMOTIVE a AUTOCENTRUM. První z nich se soustřeďuje na dodávky příslušenství pro tzv. divizi ŠKODA TRANSPORTATION a.s. a distribuuje výrobky významných značek,

jako jsou DOW Automotive, Dynabrade a 3M. Co se týká divize AUTOCENTRUM, tak je nutné zmínit, že se zde v Třebešově nacházíme u Rychnova nad Kněžnou a v naší bezprostřední blízkosti je závod ŠKODA AUTO Kvasiny a i my značku ŠKODA v našem autorizovaném salonu zastupujeme, takže provádíme prodej i servis včetně lakovny. Toto jsou 4 základní divize. Dále však do našeho holdingu patří společnost DŘEVOCENTRUM CZ. Jedná se o velkoobchodní organizaci, která nabízí řezivo, velkoplošné materiály, příslušenství pro tesaře a truhláře. Momentálně funguje v 11 skladech v České republice a do 30. 6. 2018 plánujeme otevřít ještě 2 sklady. Další naší aktivitou je hoteliérství, a to hlavně letovisko Studánka, penzion Rozárka v Kvasinách, penzion U lišáka a ubytovací zařízení pro naše zaměstnance. Celkem disponujeme více než 300 lůžky a patříme k největším ubytovatelům na Rychnovsku.

Společnost OK GROUP je – stejně jako MATRIX a.s. – ryze česká společnost, která je leaderem makléřského pojistného trhu v oblasti pojištění zemědělství. Vaše společnost podniká i v této oblasti, můžete nám k tomu říci něco bližšího?

Ano, podnikáme i v zemědělství, a to prostřednictvím společnosti Farma Třebešov. K zemědělství mám poměrně blízko, protože jsem absolventem České zemědělské univerzity v Praze na Suchdole a pracoval jsem v ZD Černíkovice. Zemědělství je tedy pro mě osobně srdeční záležitostí a velmi rád jsem se k němu opět vrátil. Přes počáteční problémy, a to hlavně se zahájením zemědělské prvovýroby (neboť hlad po půdě a obhospodařování zemědělské půdy je velký a všechny zemědělské společnosti si velice přísně hlídají své obhospodařované hektary), jsme se již na trhu prosadili a nyní obděláváme více než 760 ha půdy. V rámci této společnosti tedy provozujeme rostlinnou výrobu a připravujeme se na zahájení živočišné výroby. Jako mezistupeň jsme vybudovali zvěřinový závod.

Přesně k tomu směřuje moje další otázka a to, zda souvisí Vaše vášně pro myslivost s výrobou masných výrobků ze zvěřiny?

Ano, samozřejmě. Vztahy v myslivosti jsou o důvěře, je to podobné jako v zemědělské prvovýrobě. Trvalo možná rok nebo dva než jsme se prosadili, ale dnes už nemáme nouzi o nabízenou zvěřinu. Specializujeme se na výkup zvěřiny z volných honiteb Orlických hor a Podorlicka a nyní již vykupujeme zvěřinu z více než 40 mysliveckých společností! Jakožto zvěřinový závod jsme pod stálou kontrolou státní veterinární správy, kde je denní dohled veterináře při bourání. Ze zvěřiny vyrábíme mnoho druhů paštik (jemnozrné, hrubozrné, s příchutí brusinek, švestek apod.), klobásy, salámy a nově nabízíme i steaky. Takže pokud si chcete udělat opravdu skvělou zahradní slavnost, jsme schopni na zakázku připravit jelení steaky – namarinované a uzavřené ve vakuové folii si je, po telefonické objednávce před

oslavou v přesném počtu dle hostů, vyzvednete a věřte, že po 4 minutách na kameni nebo uhlí potvrdíte naše farmářské motto: „TO NEJLEPŠÍ Z ORLICKÝCH HOR“.

K Vaším dalším zájmům patří také sběratelství veteránů. Jaké máte favority, popř. Favority a kdo Vás k myšlence sběratelství přivedl?

Jak už bylo řečeno, působíme v blízkosti Kvasin a jsme hrdí „škodováci“. Proto také tuto značku zastupujeme (viz AUTOCENTRUM) a postupně jsme rozšířili i sbírku veteránů, a to pouze těch, které byly vyrobeny přímo v Kvasinách. Takže nyní jich máme 14, vyrobených v letech 1930–1990, mezi nimi je samozřejmě i Favorit. Já sám jsem si Favorita jako mladý chlapec v roce 1989 také koupil, to byla tehdy bomba! Měl jsem ho v červené barvě s bílým potahem (beránkem) a na toho Favorita jsem vlastně „uhnal“ svoji manželku, takže moje rodinná historie je spjatá se Škodovkou. A samozřejmě historie nejen naší rodiny, ale i historie našeho života pod Orlickými horami a kus fortelné práce našich předků.

Důležité události v životě Vaší společnosti doprovází také konání bohoslužeb za účasti jeho excelence Dominika Duky. Naše společnost má tu čest již mnoho let římskokatolic-

kou církev zastupovat a já s kolegy zajišťuji pojistné zájmy biskupství královéhradeckého. Tuto zkušenost považuji, pro mě osobně, za velmi zajímavou. Můžete, prosím, pohovořit o Vaší spolupráci s církví?

Začnu trochu zeširoka: jak jsem již uvedl, mým velkým koníčkem je myslivost – ve svých 18 letech jsem získal lovecký lístek a vyměnil rybařské pruty za flintu. Myslivost mám moc rád. Můj otec je myslivec a shodou okolností právě dnes, kdy si spolu povídáme, maturuje můj syn na České lesnické akademii v Trutnově. Za vyvrcholení mé „myslivecké cesty“ jsem považoval státi se členem řádu Svatého Huberta. Řád Svatého Huberta se sídlem na Kuksu je myslivecký řád založený v roce 1695 hrabětem F. A. Sporckem. Vstupem do tohoto řádu, s více než 300letou historií, jsem si nejen zopakoval své myslivecké znalosti, ale začal jsem kultivovat i svůj názor na společnost, na život, na svět. V řádu se setkávám s mnoha osobnostmi, zúčastňuji se zajímavých společenských a kulturních akcí, které, jak se domnívám, každého rozumného člověka obohatí. Nyní tedy v řádu pracuji, protože účast v řádu je o práci, o pokoře a o celkovém vnímání společnosti. Řád se mimo jiné věnuje výchově mládeže ke kladnému vztahu ke společnosti, k přírodě, ale i k myslivosti, která vlastně není koníčkem, ale je



Fotografie: MATRIX a.s.

to hospodářská činnost a řemeslo. V řádu stále fungujeme po vzoru feudálního uspořádání (to znamená, že máme velmistra, mistry, komtury, rytíře, členy) a řád je dělen do jednotlivých regionů (komend). Já mohu říci, že jsem komturem Orlické komendy a mistrem Řádu svatého Huberta. Při své práci v tomto řádu jsem měl také tu čest poznat arcibiskupa pražského, kardinála českého, Dominika Duku, a to již na Biskupství v Hradci Králové a od té doby mám možnost s ním spolupracovat. Letos v dubnu jsem panu kardinálovi pogrataloval k 75. narozeninám a předal mu malovanou dřevořezbu vyrobenou výtvarnicí Jarmilou Haldovou zde ze Sedloňova (viz foto).

Ovlivnila Vaše práce v Řádu svatého Huberta a setkávání se s panem kardinálem Vaše vnímání světa?

Ano, myslím si, že od počátku živelného „raného“ kapitalismu v 90. letech jsme se již dostali ke kapitalismu „sociálně odpovědnému“. Podle mého názoru by každá úspěšná firma měla díl svého úspěchu investovat zpět do svého regionu, a to nejen konkrétně do svého podnikání. To samozřejmě také, ale měla by určitým dílem investovat i do společnosti, pro obecný prospěch. Ve stejném duchu pracujeme i my ve společnosti MATRIX a dlouhodobě podporujeme obec Třebešov – například jsme významně finančně pomohli s přestavbou místního společenského sálu, sportovního areálu a chodníků. Dále podporujeme sbory dobrovolných hasičů, protože hasičský sport mládeže a hasičská vzájemnost je zde velice živá. Před 15 lety jsme také založili a provozujeme malou jazykovou školu, která je zdarma pro děti z okolí.

Ještě bych chtěl říci, že jsme hrdí na to, že jsme česká firma a podporujeme české vlastenectví. V roce 2015 jsme oslavili 600 let výročí upálení mistra Jana Husa a tak jsem se rozhodl iniciovat a financovat počín, který by Husa trvale připomínal dalším generacím. Na Betlémské kapli v Praze bylo realizováno „sluneční graffiti“, kde jsou slova „ZA PRAVDU“ psána slu-



Fotografie: MATRIX a.s.

nečními paprsky procházejícími kovovými destičkami. Stejně dílo (v německém překladu) vzniklo i v Kostnici, tzn. na místech, kde Jan Hus působil. To dílo je geniální nápad – paprsek téhož slunce propojí obě města a připomene kázání prvního reformátora církve.

Dále bych rád připomenul, že budeme letos slavit 100 let od založení Československa, proto jsme opět společně s Obecním úřadem Třebešov iniciovali stavbu pomníku, který bude dne 30. 9. slavnostně odhalen. Jak bude vypadat, Vám zatím neprozradím, ale budou na něm umístěna jména šesti legionářů, kteří pocházejí z naší obce a také přispěli k možnosti, aby Češi a Slováci měli samostatný stát.

Spolupráce našich společností je dlouhodobá, započala již v roce 2002, kdy mí předchůdci Vaší společnosti zajišťovali servis při výběru pojistitelů i při pojistných událostech. Za uplynulých 16 let se mnohé změnilo, pojistný trh i naše společnosti se intenzivně vyvíjejí. Jaký je Váš vztah k pojištění a utkvěla Vám v paměti nějaká zajímavá pojistná událost?

K tomu, že spolupracujeme již od roku 2002 Vám, paní ředitelko, gratuluji a zároveň děkuji uskupení OK HOLDING za tuto spolupráci. Protože tak, jak jsme možná firmou úspěšnou, tak jsme i firmou nároč-

nou. A i na poli pojištění si děláme každé 2–3 roky vnitřní audit v rámci obslužnosti, zajištění a výběru pojišťoven. A „Ókáčko“ to dělá opravdu dobře, když tato spolupráce tak dlouho vydržela. Mohu potvrdit, že pojištění s „Ókáčkem“ je pro nás velmi příjemná záležitost, protože se to chová úplně stejně jako se zdravým srdcem. Víte, jak se pozná zdravé srdce? Tak, že člověk ani neví, že ho má. Až v momentě, kdy se o něj starat musíte, tak je něco v nepořádku. A stejně se to u nás chová s pojištěním, to znamená, že řešení pojistných událostí probíhá tak, že nás srdce nebolí. Naše pojištění považují za přiměřené a v průběhu roku dostáváme dostatečné informace, co bychom mohli optimalizovat a co trh nabízí, takže jsme spokojeni. Co se týká pojistných událostí, tak nelze zapomenout na devastující požár našeho objektu v Mokrém a i díky pojištění se nám podařilo tuto tragickou událost velmi rychle vyřešit.

Pane řediteli, děkujeme za milá slova, za příjemný rozhovor a skvělé focení ve stylu filmu MATRIX a přeji Vám srdečně, ať se Vám práce daří a jedno z Vašich hesel: „MATRIX – jediná stálice na vlnách rozbourané ekonomiky!“ platí nadále.

Autor: Eva Popová
ředitelka pobočky Hradec Králové

Likvidace škod zemědělského pojištění

V oblasti zemědělského pojištění působím od roku 1994 dodnes, tedy již 24 let. Začínal jsem v zemědělské prvovýrobě jako agronom a jsem rád, že mne i z tohoto důvodu zemědělci berou jako jednoho ze svých. Prakticky od nástupu do sektoru pojišťovnictví se věnuji zemědělským, převážně plodinovým škodám, a to včetně prohlídek a hodnocení výše poškození plodin. Za zajímavý segment pojištění plodin považuji pojištění speciálních plodin, jako je ovoce, chmel, vinná réva a zelenina. Určit škodu na těchto plodinách vyžaduje znalost agrotechniky pěstování; praxi v likvidaci.

Rostlina je živý organismus, který se i po mechanickém poškození stále vyvíjí a je proto nutné i takto poškozenou plodinu dále sledovat než můžeme stanovit konečné procento poškození. Proto se většinou výše škody stanoví až těsně před sklizní. Mohu tedy říci, že posoudit rozsah poškození plodin je stále věc citu a mnohaletých zkušeností.

A jaká rizika nejvíce ohrožují plodiny? Na tuto otázku není jednoznačná odpověď. V průběhu růstu působí na rostliny mnoho vnějších činitelů, jako například choroby, škůdci, konkurence na stanovišti (plevelé). Tato rizika lze eliminovat agrotechnickými opatřeními, jako je vhodný výběr předplodiny, výživa a ochrana rostlin proti plevelům, chorobám a škůdcům.



Ale škody na plodinách způsobené přírodními živly, například krupobití, požár, povodeň, záplava, vichřice apod., lze zmírnit pouze jediným možným způsobem, tedy pojištěním. Každý zemědělec ví, jaké škody dokáže napáchat krupobití. Požár v době sklizně obilnin způsobuje totální škody. Silný vítr působí nemalé problémy během celé vegetace. V posledních letech jsou stále častější škody způsobené mrazy v jarních měsících. A někteří z nás mají jistě v živé paměti katastrofální záplavy z let 1997 a 2002.

Základním rizikem, na které se dnes plodiny pojišťují, je určitě krupobití. Proto má každá specializovaná pojišťovna krupobití v základní nabídce. Kroupy mohou (ale také nemusí) porost poškodit, každá plodina na mechanické poškození reaguje odlišně. Stejná intenzita krupobití může způsobit významné škody na jablkách, ale na obilninách způsobí ztráty malé nebo zanedbatelné. O škodách způsobených kroupami platí dvojnásob, jak důležitá je růstová fáze plodiny. Nejvyšší ztráty na výnose jsou ve sklizňové zralosti plodin. Ze své praxe vím, že není jednoduché stanovit výši škody na plodinách. Někdy je nutné od poškození plodiny do její sklizně provést několik prohlídek pro posouzení výše škody. A zde vidím klíčovou úlohu specializovaného likvidátora makléře. Ten se, stejně jako likvidátor pojišťovny, denně pohybuje na poškozených pozemcích a má dokonalý přehled o škodách. Zastupuje pojištěného zemědělce a je garantem kvality a odbornosti při stanovování škody.

JOSEF KRÍŽ

vystudoval Fytotechniku na Vysoké škole zemědělské v Praze. Začínal jako technik agronom na státním statku Zlonice a končil jako hlavní agronom v ZD Charvatce. Od roku 1994 působí v pojišťovnictví, nejprve v České pojišťovně jako likvidátor pojištění plodin a od roku 1996 působil jako vrchní disponent pojištění plodin pro Českou republiku, a to až do roku 2006. V letech 2006–2009 pomáhal s rozvojem Agra pojišťovny v České republice ve funkci ředitele likvidace. V roce 2009 přešel do makléřské společnosti a od ledna letošního roku působí ve společnosti OK GROUP jako ředitel úseku likvidace škod zemědělského pojištění.

Mezi jeho koníčky patří volejbal, cyklistika a pohyb na čerstvém vzduchu.



Jsem přesvědčen, že by zemědělci měli mít svého makléře a to z toho důvodu, že pojišťovací makléř může nabídnout opravdu to nejvýhodnější pojištění na trhu. V dnešní době je nabídka pojišťoven velmi široká a prostudovat všechny druhy pojistek je časově velice náročné. Zvláště velké zemědělské podniky mají mnoho druhů pojistných smluv, od pojištění plodin, zvířat přes pojištění budov, strojů až po pojištění odpovědnosti z provozu a povinného pojištění aut. Opravdu schopný makléř dokáže ušetřit

i několik tisíc korun na pojistném. A jak je to možné? Makléř je více méně denně ve styku s pojišťovnami a stále sleduje vývoj v pojišťovnictví. Dobrý makléř zná pojistné podmínky produktů pojišťoven a dokáže vyhodnotit nejlepší variantu pojistného krytí daného podniku.

Přínos pojišťovacího makléře je nejen v úspoře prostředků vynakládaných na pojištění, protože připraví výběrové řízení v rámci celého pojistného trhu a najde rozsahem a cenou optimální pojišťovací program, ale také přinese odborné zkušenosti

z pojistného trhu a profesionálně zajistí likvidaci škod od nahlášení až po výplatu peněz od pojistitele. Stručně řečeno: stará se o klienta komplexně tak, že klient s pojištěním nemá žádné starosti. Pokud nastane škoda, je součástí služby komplexní servis spojený s likvidací, včetně zastupování při prohlídce poškozených plodin.

Autor: Josef Kříž
ředitel úseku likvidace škod zemědělského pojištění



Spolupráce se Sdružením místních samospráv České republiky

Již v srpnu loňského roku započala spolupráce OK GROUP se Sdružením místních samospráv (SMS), nevládní apolitickou organizací s celostátní působností, která sdružuje a hájí zájmy obcí a měst v České republice. V prvním čtvrtletí letošního roku pak v rámci této spolupráce prezentovaly kolegyně Pavla Bělská Juranová a Dana Pluchová po-

jistný program, který je koncipován na míru právě pro veřejný sektor, a to s důrazem na pojištění kybernetických rizik. Společně s našimi specialistkami na pojištění se těchto setkání účastnili také kolegové z obchodního útvaru a zástupci poradenských společností OK HOLDING, kteří zúčastněné seznámili s plánovanými dotačními

výzvami. Starostové a další zástupci měst a obcí mohli naše kolegy potkat na 14 krajských shromážděních, jejichž stěžejním tématem byla problematika GDPR.

Autor: Michal Kubiš
ředitel pobočky Brno



Zleva: Martin Škoda, Marek Pavelec, Dana Pluchová, Radoslav Kubiš ml.



Výroční porada 2018

Letošní 25. duben byl dnem setkání zaměstnanců a spolupracovníků společností, které jsou sdruženy v uskupení OK HOLDING. Pro naše pracovní setkání jsme tentokrát zvolili nové industriální prostory PETROF Gallery v Hradci Králové. I letos jsme rezervovanou kapacitu bezesbytku obsadili a naše marketingové oddělení již intenzivně přemýšlí nad prostory, které využijeme pro naše

slavnostní setkání v rámci 20letého výročí, leadera a zakladatele OK HOLDING, společnosti OK GROUP. S uspokojením můžeme říci, že s neustálým růstem v řadách našich spolupracovníků začíná být volba dostatečně velkého prostoru čím dál větším oříškem 😊.

Jedním z hlavních témat porady byla problematika legislativních novinek, tedy GDPR a IDD, neopomněli jsme však ani

na vyhodnocení kolegů s nejlepšími obchodními výsledky. Jsou jimi: Jiří Hruban, Vladimíra Janáčková a Marta Domkářová. Odpolední blok porady zpestřila přednáška Ladislava Špačka na téma Úspěšně komunikace s klientem.

Autor: redakční rada



25. let založení Komory daňových poradců

V letošním roce oslavil náš vážený klient Komora daňových poradců již 25. výročí od svého založení. Slavnostní setkání členů komory proběhlo ve čtvrtek 10. května 2018 ve Fait Gallery v Brně a my jsme byli jeho hlavním partnerem. Setkání zahájila prezidentka KDP ČR Petra Pospíšilová a tajemník KDP ČR Radek Neužil.

Autor: redakční rada



Fotografie: KDP ČR

OK GROUP partnerem společnosti AUTODROM MOST



V květnu letošního roku jsme se stali partnerem společnosti AUTODROM MOST a.s., který provozuje stejnojmenný závodní okruh. Ten byl vybudován v letech 1978 až 1983 v místě bývalého povrchového

hnědouhelného dolu Vrbenský. Autodrom sice původně vznikl pro automobilové a motocyklové závody, ale už od počátku se počítalo s jeho využitím i pro jiné účely. Na autodromu se testovaly závodní i nově

vyvíjené vozy, probíhal výcvik řidičů speciálních vozidel sanitních, hasičských nebo policejních, kurzy bezpečné jízdy. Tuto úlohu převzal později polygon, vybudovaný v areálu závodního okruhu v roce 2005.

V rámci nově vzniklého partnerství zprostředkovává společnost OK GROUP pojištění vozidel, jejichž majitelé absolvují na polygonu kurz bezpečné jízdy, dále pojištění vozů na registračních značkách, jejichž vlastníci využívají možnost volných jízd po velkém závodním okruhu a jízdy OFF ROAD.

Autor: redakční rada



Spolupráce s Klinikou onkologie a radioterapie Fakultní nemocnice Hradec Králové aneb BUDETE POMÁHAT S NÁMI II.

Letos v březnu jsme předali dárkový šek na nákup speciálního polohovatelného lůžka včetně antidekubitní matrace a nočního stolku zástupci Centra Paraple, panu Janu Dolínkovi.

Nyní připravujeme další spolupráci s Fakultní nemocnicí v Hradci Králové, kde bychom rádi podpořili Klinikou onkologie a radioterapie a shromáždili finanční prostředky na inovaci techniky celotělového ozáření jako přípravného režimu před transplantacemi buněk kostní dřeně.



Výzva „BUDETE POMÁHAT S NÁMI?“ je určena všem zaměstnancům a spolupracovníkům společnosti OK GROUP a spolu s Fakultní nemocnicí Hradec Králové budeme opravdu vděční všem, kteří se do ní zapojí.

Autor: redakční rada



NOVÁ POBOČKA V PARDUBICÍCH

1. červenec je dnem, kdy naše společnost rozšiřuje síť obchodních zastoupení a posiluje tím své postavení v Královéhradeckém kraji. Na adrese Na Vrtálně 84, Pardubice poskytujeme našim klientům od tohoto dne plný servis.

Okénko pojišťovacího zprostředkovatele

Stejně jako v minulých letech jsme i na letošní výroční poradě oceňovali kolegy s nejlepšími obchodními výsledky v roce uplynulém. Absolutním vítězem, držitelem zlatého certifikátu za rok 2017, se stal Mgr. Jiří Hruban z Třebíče. Že je Vám jeho jméno i tvář povědomá? Ano, správně, kolegu Hrubana katapultovaly jeho obchodní výsledky mezi naše nejúspěšnější zprostředkovatele již v loňském roce!

Jiří, loni bronzová přička, letos zlato! Prozradíte nám Váš recept na úspěch?

Slovy Karla Gotta – tohle jsem tedy opravdu nečekal. Vždy jsem se snažil pochopit potřeby klienta a reagovat na ně. Recept je tedy jednoduchý: naslouchat a vycházet vstříc. Klient se musí cítit svobodně v rozhodování a příjemně v jednání s námi. Pak si už jen stačí říci o další pojistky, případně se nechat nasměrovat k jeho známým nebo příbuzným. Pracujeme systémem doporučení a zaručeně to funguje.

Konkurence v pojišťovnictví je enormní. Co Vaším klientům v rámci péče o jejich pojištění nabízíte? Myslíte, že poskytujete lepší služby než konkurence?

Některé věci možná děláme jinak. Například máme nastavený systém tak, že povinné ručení a havarijní pojištění



nejpozději po 3 letech automaticky přepočítáváme a klientům nabízíme snížení. Klienti jsou často překvapení, ale ocení to dalším autem z rodiny nebo od známého. Důležitý je také servis při škodách, kdy za klienty hlásíme škody a dokládáme podklady do pojišťovny. Klient musí vědět, že má u nás plný servis a profesionální přístup. Pak se k nám stále vrací.

Na naši poradě jsme se mimo jiné bavili i o tom, jak stárne síť zprostředkovatelů. Za Vás ocenění z důvodu nepřítomnosti přebíral syn, který s Vámi pracuje. Jak jste ho dokázal motivovat, aby se na dráhu pojišťovníka taky dal?

Syn spolupracuje již přes 12 let a zdá se, že u toho vydrží. Nyní získal hodně zkušeností a myslím, že by se mu už nechtělo učit se jinou profesi. V každém případě jsem rád, když se na něj můžu spolehnout a věřit mu.

V letošním roce nám opět přibyla řada legislativních povinností – jak je vnímáte?

Legislativní povinnosti považuji za přehnanou aktivitu našich a evropských zákonodárců. Často máme chránit data, která jsou veřejně přístupná například ve výpisu z obchodního rejstříku. Nebo nemůžeme mít kopii pojistky a na druhou stranu jsou určité subjekty povinny smlouvy zveřejnit. Předem se chrání hlavně zájmy spotřebitele, ale odpovědnost neseme my. Když jsem začal v roce 1990 pojišťovat, nic takového nebylo a nezaznamenal jsem jediný problém. GDPR raději nechci komentovat.

A co motivace pro letošní rok? Sportovní terminologii: obhájíte zlato i v příštím roce?

Určitě budeme bojovat, a když se náhodou nezadaří, přeji úspěch i ostatním kolegům!

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLERSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Seriál o pojišťovnictví – 2. díl

ZAČÁTKY POJIŠŤOVNICTVÍ U NÁS

Historie pojišťovnictví na území dnešní České republiky je doložena od konce 17. století, kdy kolem roku 1699 podal Jan Kryštof Bořek velmi originální návrh na zavedení povinného požárního pojiš-

tění budov v Čechách. V každém městě měl být založen protipožární fond vytvářený příspěvkem občanů. K realizaci tohoto návrhu však nikdy nedošlo. Až v roce 1777 byla zřízena pojišťovna proti škodám z ohně na polních zásobách, nábytku, náradí a dobytku, která však neměla dlouhého trvání.

Po roce 1822 začaly na území Čech fungovat i „zahraniční“ pojišťovny – akciová pojišťovna Azienda Assicuratrice z Terstu, vídeňská Erste österreichische Brandversicherungsgesellschaft a C. k. priv. vzájemný požární pojišťovací ústav ve Vídni.

V roce 1827 vznikl v Praze císařskokrálovský privilegovaný, český, společný

a náhradu škody ohněm svedené pojišťující ústav, jehož název byl později změněn na První českou vzájemnou pojišťovnu. Tato pojišťovna nejprve pojišťovala majetek pouze na rizika požární, od roku 1864 také pojištění movitostí a krupobitní pojištění a od roku 1909 i životní pojištění a další produkty. Roku 1881 zaplatila za škodu způsobenou požárem Národního divadla téměř 300 tisíc zlatých. V roce 1830 vznikl obdobný ústav v Brně – Moravskoslezská vzájemná pojišťovna.

V dalším díle se budeme věnovat expanzi zakládání pojišťoven ve 2. polovině 19. století.

Autor: redakční rada



Pojistitelé – naši obchodní partneři

5. DÍL: UNIQA POJIŠŤOVNA, A.S.



UNIQA pojišťovna zahájila svou činnost na českém pojistném trhu v roce 1993 pod svým původním názvem Česko-rakouská pojišťovna. K jejímu přejmenování na UNIQA pojišťovnu došlo v roce 2001 v rámci mezinárodní strategie mateřského koncernu k jednotné identifikaci společností zastřešených pod brand UNIQA. Je univerzálním pojistitelem s nabídkou v oblasti životního i neživotního pojištění a s kompletní paletou produktů pro korporátní i retailovou klientelu.

Mezinárodní koncern UNIQA s více než dvoustoletou pojišťovnickou zkušeností

a sídlem ve Vídni má přibližně pětinový podíl na tamějším trhu. Prostřednictvím bezmála 30 dceřiných společností působí nyní v 18 zemích v celé Evropě. Jediným akcionářem UNIQA pojišťovny je UNIQA International Versicherungs-Holding, GmbH.

O UNIQA pojišťovně, oceněních, chystaných novinkách a také o plánech na dovolenou si můžete přečíst níže v rozhovoru s předsedou představenstva a generálním ředitelem UNIQA pojišťovny, Ing. Martinem Žáčkem, CSc.

Od roku 2008 jste předsedou představenstva a generálním ředitelem pojišťovny UNIQA. Letos tedy slavíte desetileté výročí v této významné pracovní pozici. Co Vám tato doba přinesla a je i něco, co Vám vzala?

Strašně rychle to utíká. Ani mi nepřijde, že už je to 10 let. Společnost jsem v roce 2008 přebíral po jejím zakladateli Marku Venutovi, jehož jsem si nesmírně vážil a bylo mým cílem na něj navázat jak manažersky, tak i lidsky. Měl jsem velkou výhodu, že jsem po jeho boku stál prakticky od počátku a tím pádem jsem naši pojišťovnu detailně znal stejně jako kolegy kolem sebe.

Těch 10 let mi přineslo spoustu radosti z úspěchů jak na českém trhu, tak i z pozice UNIQA v rámci našeho koncernu, kde jsme se etablovali v nejspolehlivější dynamickou entitu skupiny. Letos navíc slavíme 25. výročí od založení pojišťovny, a já mohu být pyšný na pozici, kterou si za tu dobu vytvořila. A tady musím zdůraznit, že za tím úspěchem stojí dobrá parta lidí, kteří spolu chtějí něčeho dosáhnout a k tomu jsou ochotni napřít veškerou energii. Bez nadšení mých kolegů a kolegů bychom dnes nebyli tak daleko. A co mi moje pozice vzala? Hlavně hodně volného času na rodinu a sportování.

Byla cesta z biomechanického výzkumu k pojišťovnictví klikatá, nebo jste měl jasno a šel přímo za vytýčeným cílem?

Původně byl záměr zcela pragmatický. S malými dětmi se začátkem devadesátých let u nás věda dala dělat těžko, protože platy byly velmi nízké. Potřeboval jsem zajistit rodinu, takže jsem stál před rozhodnutím pracovat v cizině, nebo opustit obor, který jsem si oblíbil. Rozhodnutí padlo a já se přihlásil do Česko-rakouské

pojišťovny do nově vznikajícího útvaru controllingu. Čísla a statistiky byla moje doména. Ale brzy jsem objevil kouzlo pojišťovnictví a už jsem rád zůstal.

V roce 2017 jste obhájil, již po čtvrté, titul Pojišťovák roku v rámci soutěže Pojišťovna roku, k čemuž Vám dodatečně gratulujeme. Řekněte našim čtenářům: Co za tímto úspěchem stojí?

V prvé řadě bych chtěl říci, že si těchto ocenění velmi vážím, protože je udělují v tajném hlasování generální ředitelé pojišťoven, kteří volí jednoho ze svého středu. Vnímám, že tím ocenili jak výsledky naší pojišťovny, její stabilní rozvoj a průběžné posilování pozice na našem trhu, tak i mé práce pro rozvoj českého pojistného trhu. Ono nestačí „kopat“ jen za vlastní značku, ale důležité je i kultivovat celé odvětví a snažit se o jeho co nejlepší image obecně. Toho jsem si vědom, a proto se snažím aktivně pracovat jak v prezidiu České asociace pojišťoven, tak i ve správní radě České kanceláře pojistitelů. A snad je titul i odrazem mého přístupu – snažím se lidi spojovat a vidět v nich jejich dobré stránky a schopnosti.

UNIQA pojišťovna vyhrála výběrové řízení na čtyřleté pojištění Národního muzea. Nejdůležitější součástí pojištění jsou věci

MARTIN ŽÁČEK

absolvoval fakultu Jadernou a fyzikálně inženýrskou na ČVUT, kde získal i vědeckou hodnost. Po studiu pracoval v oblasti biochemického výzkumu, mimo jiné na univerzitách v Aachenu a Liverpoolu.

V pojišťovnictví začínal v roce 1994 nejprve v controllingu Česko-rakouské pojišťovny, předchůdkyně UNIQA pojišťovny. Už po roce se stal členem představenstva a po dalších dvou letech místopředsedou představenstva s odpovědností za ekonomický, a později i pojistně-technický úsek (CFO a CITO).

Od léta 2008 zastává nejvyšší řídicí funkci v UNIQA pojišťovně – je předsedou představenstva a generálním ředitelem. Od roku 2014 vykonává stejné funkce i v sesterské UNIQA pojišťovně na Slovensku. Současně je členem prezidia České i Slovenské asociace pojišťoven a členem Správní rady České i Slovenské kanceláře pojistitelů. Čtyřikrát byl zvolen Pojišťovákem roku (2012, 2015, 2016 a 2017). Žije v Praze, je ženatý, má dvě dcery a 3 vnučky. Zajímá se o dějiny a geografii, rád cestuje.



Fotografie: UNIQA pojišťovna, a.s.

zvláštní kulturní a historické hodnoty, umělecké předměty, sbírky a exponáty nebo archívni a knižní fondy. Je toto pojištění hodně speciální? Je to pro Vás spíše prestižní záležitost?

Pojištění je náš denní chleba a měli bychom být se svými experty schopni ohodnotit prakticky každé riziko a nabídnout adekvátní pojistnou ochranu. Samozřejmě jsou obchody běžné, a pak někdy speciální a napínavé, jako je právě například Národní muzeum. Náš koncern disponuje zkušenými odborníky právě na pojištění sbírek, výstav a umění.

Samozřejmě je „přidanou hodnotou“, že se člověk při pojišťování fondů Národního muzea dostane k naprosto unikátním předmětům a raritám. A je to také velká odpovědnost, aby byla pojistná smlouva správně nastavena a zohledňovala všechna rizika, která by mohla toto kulturní dědictví ohrozit. Moc se těšíme na letošní znovuootevření po rekonstrukci a jsme hrdí na to, že tak významný kulturní stánek je pojištěn právě u nás.

Chystáte pro naše klienty a nás pojišťovaci zprostředkovatele nějaké novinky?

Novinky přinášíme průběžně a osobně je vnímám ve dvou rovinách. Jednak produktové a jednak procesní. V té produktové jsme nedávno inovovali naše pojištění domů a domácností Domov VARIANT, které získalo u našich partnerů vynikající ohlas. Velmi dobře je přijímána i nejnovější verze naší telematiky pro pojištění motorových vozidel pod názvem SafeLine Easy. Po prázdninách přijde další update našich nosných produktů v oblasti pojištění osob DOMINO Risk a DOMINO Invest.

V procesní oblasti se snažíme stále více s našimi partnery uzavírat pojistné smlouvy zcela elektronicky. Čísla ukazují, že se to daří a klienti jsou spokojeni. Vždyť pokud je smlouva podepsána bio-

metricky a jedná se o standardní produkt, tak klient již druhý den z pojišťovny dostává pojistnou smlouvu. Před několika dny jsme rozšířili klientský portál myUNIQA, na kterém má klient nyní k dispozici veškeré údaje týkající se jeho pojistné smlouvy. Připravujeme i další rozšíření on-line hlášení pojistných událostí.

Co se vám podle Vašeho názoru v poslední době nejvíce povedlo?

Naše značka UNIQA získala letos už potřetí v řadě ocenění Czech Business Superbrands. Titul „Česká superznačka“ získávají společnosti představující absolutní špičku ve svém oboru. Jde o jedno z celosvětově nejuznávanějších hodno-

cení brandů, která každoročně na základě jednotných kritérií a metodologie identifikuje nejlepší značky v oblasti B2C a B2B ve více než devadesáti státech světa. Získáním ocenění Czech Business Superbrands se UNIQA opět zařadila mezi elitu B2B brandů na českém trhu a zároveň představuje absolutní špičku v odvětví pojišťovnictví.

Korporátní obchody jsou pro nás velmi významné. Žijeme zároveň v době převratných změn v potřebách a nárocích zákazníků. Co bylo před několika lety mimořádné, stalo se už standardem. Naši opětovnou volbu za nejsilnější značku v oboru pojištění bereme proto jako potvrzení naší strategie v této sféře.

Jak odpočívá předseda představenstva UNIQA pojišťovny? Co plánujete o prázdninách?

Vždycky jsem hodně sportoval, takže relaxuji pohybem. Mám rád individuální sporty, hlavně běh a triatlon, což jsou disciplíny, které mohu provozovat prakticky kdekoli a kdykoli mám chvíli času. Jsem už také dědečkem tří vnuček, takže se snažím trávit čas i s nimi. Letos s manželkou a s vnučkami pojedeme zase k moři. A jinak si odpočinu i při běžné údržbě na chalupě nebo při horské túře.

Autor: redakční rada



Dovolená – poklidné místo odpočinku, nebo drahá noční můra?

Většina z nás již má místo pro svou vysněnou dovolenou rezervováno a ti, kteří nevyužili nabídky prvního momentu ještě během lyžařské sezóny, nejspíš právě listují katalogy cestovních kanceláří, případně brouzdají po webových stránkách a hledají tu správnou destinaci. Aby byla naše dovolená skutečně poklidným a příjemným místem odpočinku a neproměnila se ve drahou noční můru, je nezbytné si naši cestu a pobyt pojištit vhodně vybraným produktem cestovního pojištění.

Ať se jedná o cestování v rámci Evropy nebo plánujeme navštívit exotická místa, ať máme v plánu jen relaxovat u vodní plochy, nebo odpočívat aktivně sportem, stále hrozí reálné nebezpečí, že budeme během cesty či pobytu řešit nenadálou komplikaci. Ta nás může nepříjemně překvapit v podobě zdravotního problému, odcizených dokladů včetně finanční hotovosti, ztráty zavazadel během letu nebo neschopností na vytoženou dovolenou odcestovat. Všichni se snažíme podobným potížím předcházet, ale ne vždy jim jde



zabránit zcela. Můžeme však zmírnit dopad negativní události jak pro nás, tak i pro naše blízké tím, že máme sjednáno vhodné cestovní pojištění.

Cestovní pojištění nejčastěji kryje rizika spjatá s náhlým onemocněním, úrazem, ztrátou zavazadel nebo škodou způsobenou třetí osobě během návštěvy zahraničí. Samozřejmě existují i další možná připojištění, která bývají dost pestrá – od pojištění zpoždění letadla

přes pojištění storna zájezdu až po léčebné výlohy spjaté s nemocí či úrazem spolucestujících zvířecích mazlíčků.

Nabídka pojišťoven je rozmanitá, a to jak v možnosti nastavení limitů pro léčebné výlohy, tak i možnosti výše uvedených připojištění a rozšíření pojištění například o adrenalinové sporty. Limity volíme podle destinace, například pro cestování po Evropě doporučujeme našim klientům limit plnění do 3 mili-

onů Kč. Pokud Vaše cesta přesáhne hranice Evropy, je vhodné limit navýšit minimálně na 5 milionů Kč.

S našimi klienty vždy zvážíme veškeré jejich plánované aktivity, zohledníme všechny jejich požadavky a sestavíme komplexní pojištění „ušité na míru“. Pokud se jedná o náhlé rozhodnutí vycestovat, i v tomto případě umíme nabídnout vhodnou alternativu pojištění, a to např. on-line bezpodpisové sjednání smlouvy s doručením smlouvy včetně asistenční kartičky na e-mail klienta (viz webové stránky OK KLIENT – JSEM KLIENT A HLEDÁM – Cestovní pojištění ONLINE SJEDNÁNÍ). Pojištění si pak klient aktivuje zaplacením.

Jen tak získáte záruku, že se o Vás postará asistenční služba, se kterou pojišťovna, u níž jste si pojištění sjednali, spolupracuje. Asistenční služby všech pojišťoven, které cestovní pojištění nabízí jsou Vám k dispozici 24 hodin denně, a to v českém jazyce. Telefonní číslo na asistenční službu a další podstatné informace o ní získáte při sjednání pojištění.

Pokud se Vám tedy jakákoli nepříjemná, nenadálá událost na Vaší dovolené nevyhne, mějte na vědomí, že každou pojistnou událost je třeba bezodkladně nahlásit asistenční službě pojišťovny, a to, pokud možno ještě před tím, než začnete cokoli sami řešit. Asistenční

služba Vám vždy poradí, jak v dané situaci postupovat a kde využít např. lékařského ošetření. Ne všechna zdravotnická zařízení jsou v rámci asistence smluvní a při špatné volbě byste mohli mít následně problém s úhradou za poskytnutou péči. Kontaktováním asistenční služby bude zároveň přijato hlášení o pojistné události, která bude od samého počátku registrovaná, což po návratu domů napomůže při samotné likvidaci a výplatě škody.

Autor: Adéla Junková
manažerka pro životní pojištění a finanční produkty



Servisem to teprve začíná, vzděláním pokračuje

Makléřská & Servisní

Víme, že služby mohou být kvalitní!

„Jen prodávat dnes už nestačí. Dlouhodobá péče a služby související s portfoliem klienta by měli být samozřejmostí každého profesionála. My vnímáme přidanou hodnotu ve vzdělávání jak poradců, tak klientů,“ říká Michal Krása, ředitel společnosti Makléřská a servisní, jedné ze spolupracujících firem společnosti OK KLIENT.

Michale, z názvu Vaší společnosti vyplývá, že jen nepojišťujete. Jak jste k tomu dospěli?

Naše společnost je celkem mladá, ale stojí za ní mnohem delší zkušenosti. Do pojišťovnictví jsem vstoupil v roce 2009 už s několika lety praxe v podnikání. Věděl jsem, že udržet dlouhodobě

klienty, znamená dělat víc než jim jen něco prodat. Od začátku jsem si to tak nastavil, i když mnoho pojišťováků okolo si tūkalo na čelo, že to zdržuje od produkce. Nejdříve jsme s kolegy působili ve dvou MLM společnostech, pak jsme založili naši vlastní firmu a přesunuli jsme se na brokerpoolový trh. Od té chvíle bylo jasným záměrem dbát na nadstandardní servis. K tomu jsme potřebovali kvalitního partnera, a tak jsme se dostali až do společnosti OK KLIENT, kde jsme dnes součástí skupiny Valerián & Partneři. V současné době pro klienty řešíme nejen finanční portfolio, ale i mnoho dalších služeb, včetně těch realitních a účetních, i se zařizováním, co k tomu patří. Důraz přitom klademe nejen na vzdělávání poradců, ale i klientů.

Říkáte, že vzděláváte nejen poradce, ale i klienty. Co si pod tím můžeme představit?

Pokud dva lidé spolu správně komunikují, a oba ví, o čem mluví, tak nedochází k problémům, nedorozumění a vše klape,



jak má. Na jedné straně je poradce, u kterého je základ v kvalitních znalostech, v komunikaci i naslouchání. Na druhé straně je klient, který, když má znalosti o tom, co mu poradce nabízí, tak nemá zbytečný strach to přijmout.

To, co vnášíme do naší práce je školení našich poradců v komunikaci, ob-

chodných dovednostech, sebovládání, neverbální komunikaci a koncentraci. Pro klienty pořádáme přednášky a semináře na různá témata z oblasti financí, pojištění i osobního rozvoje a psychologie.

To je opravdu široká působnost ve vzdělávání. Jak to řešíte technicky, využíváte externí školitele?

Na produktové školení pro poradce rádi využíváme OK KLIENT, resp. OK AKADEMII a školení obchodních partnerů. K ostatním typům školení a přednášek využíváme hlavně vlastní síly. Mou vášní je už od základní školy matema-

tika a analytika, ale také již mnoho let psychologie a NLP (pozn. NLP = Neuro-lingvistické programování – metodika, která zkoumá vytváření návyků, způsobů vnímání a vzorců chování u člověka). To mě dovedlo až k získání nejvyšší mezinárodní certifikace NLP Trenér. Praxí prověřené znalosti mě baví předávat dál a s pomocí kolegů se nám to velice dobře daří.

Na vaše přednášky se může dostat každý nebo jsou uzavřené jen pro vaše poradce a klienty?

Vzdělání by mělo být přístupné všem. Na druhou stranu je to hodnotné

know-how. Veřejně přístupné jsou dnes například naše semináře o finanční gramotnosti, které mohou navštívit v podstatě všichni ze široké veřejnosti. Výhradně pro náš tým a naše klienty organizujeme vzdělávání v oblasti NLP. Dnes také diskutujeme o možnostech, jak nabídnout naše know-how i jiným manažerům a poradcům spolupracujícím se společností OK KLIENT, například v rámci již existující OK AKADEMIE.

Autor: redakční rada



Implementácia IDD a prvé skúsenosti na Slovensku

Slovenskí zákonodarcovia schválili novú zákona č. 186/2009 Z.z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a s účinnosťou od 23. 2. 2018 v nej zohľadnili požiadavku na transpozíciu smernice IDD (Smernica o distribúcii poisťenia), a to napriek tomu, že už v čase legislatívneho procesu bolo zrejmé, že jej účinnosť rada EÚ odloží pravdepodobne až na 1. október 2018. Tak sa aj stalo, no v slovenskom právnom systéme sa jej účinnosť nezmenila.

Takže v súčasnosti máme za sebou viac ako sto dní platnosti novely a môžeme posúdiť jej vplyv na sprostredkovanie finančných služieb. Tento je možné rozdeliť na dva základné okruhy. Prvým je dopad na vnútornú organizáciu subjektov pôsobiach na finančnom trhu a druhým je vplyv na klienta.

Pokiaľ ide o fungovanie samostatných finančných agentov, resp. podriadených finančných agentov (PFA), tak novela zákona zásadným spôsobom zasiahla oblasť odbornej spôsobilosti. Základné štandardy sú po novom: minimálne stredoškolské vzdelanie (ukončené aspoň vý-



učným listom), každoročné absolvovanie osobitného finančného vzdelávania (OFV) a aspoň raz za štyri roky úspešné absolvovanie odbornej skúšky.

Osobitné finančné vzdelávanie existovalo aj v pôvodnej legislatívnej úprave, no s novým systémom má prakticky

spoločný len názov. Zmenil sa jeho obsah, štruktúra a aj požiadavky na dĺžku vzdelávania.

Zaviedol sa inštitút poskytovateľa OFV, pričom ide o subjekty registrované v Národnej banke Slovenska (NBS) a spĺňajúce zákonom stanovené požiadavky. Iba tieto inštitúcie sú oprávnené poskytovať OFV, ktoré je stanovené v rozsahu minimálne 15 hodín pre sektor poisťenia alebo zaistenia a sektor kapitálového trhu. Pre ostatné sektory je stanovený rozsah OFV minimálne 7 hodín. Opatrením NBS je ustanovený aj okruh tém, ktoré je potrebné absolvovať. Povinnosť úspešného absolvovania odbornej skúšky ostala s frekvenciou každé štyri roky. Toto platí pre stredný stupeň odbornej spôsobilosti. Pre vyššie stupne sú požiadavky striktnnejšie.

Zásadnou zmenou prešla aj požiadavka na dobu odbornej praxe pre vyšší stupeň odbornej spôsobilosti. Pokiaľ doteraz bola postačujúca prax vo finančnom sektore ako takom, po novom sa vyžaduje prax v každom registrovanom sektore.

Toto má zásadný vplyv na rozširovanie oprávnení pre existujúcich samostatných finančných agentov, resp. vstup nových subjektov do tohto odvetvia.

Sprísnil sa pravidlá pre stredný stupeň odbornej spôsobilosti (kam patria hlavne PFA), špeciálne pre kapitálový trh. Vyžaduje sa jednoročná prax v tomto sektore. Pokiaľ ju PFA nemá zdokladovanú, tak počas prvého roka môže pôsobiť výhradne pod mentorom, ktorý túto požiadavku spĺňa.

Dôležitou zmenou sa javí aj požiadavka, že akýkoľvek subjekt na finančnom trhu nesmie zaviesť žiadne mechanizmy v podobe odmien, cieľov predaja a ani iných nástrojov, ktoré by mohli byť pre finančného agenta alebo jeho zamestnancov stimulom, aby klientovi odporúčali určitý finančný produkt, ak môžu ponúknuť klientovi iný produkt, ktorý by lepšie spĺňal jeho potreby. Kládne sa teda dôraz na to, aby PFA konal vždy s ohľa-

dom na najlepší záujem klienta a všetky kroky vedúce k uzavretiu finančnej služby mal dôkladne zdokladované.

Vplyvom implementácie IDD na klientov sa budeme venovať v samostatnom článku v ďalšom čísle bulletinu.

Autor: Mgr. Marian Hradecký
člen predstavenstva a prokurista



GDPR – reálna hrozba?

Že bude rok 2018 bohatý na legislatívne úpravy, se ví dlouho. Ta nejzásadnější změna však nabyla platnosti dne 25. května. O obecném nařízení na ochranu osobních údajů neboli GDPR toho bylo řečeno již skutečně hodně a ani mezi pojišťovacími zprostředkovateli není mnoho jedinců, kterým by byla tato magická kombinace čtyř písmen zcela neznámá.

V rámci jednání o spolupráci narážime na výše zmínené téma prakticky pokaždé a samozrejme se predstaviteľů jednotlivých makléřských firem ptáme, jak s tímto zásadním zásahem do jejich pojišťovací praxe pracují? Není velkým překvapením, že makléřské společnosti řeší GDPR různými způsoby.

Prvním řešením je konzultace s expertní firmou, tedy na prvni pohled nejzodpovědnější východisko. Je potřeba si ovšem na začátku položit hned několik důležitých otázek, a to: Je vybraná firma skutečně expertem a jak si to ověřit? Dostanu za vysokou finanční investici pouze jednorázovou analýzu nebo dlouhodobou spolupráci? Budou součástí služby i kontraktační dokumenty a směrnice, které budou s následným vývojem aktualizovány? Mohu se na danou firmu odvolat v případě kontroly?

Druhou variantou bývá samostudium, což je vzhledem k obsáhlosti celé problematiky v podstatě nadlidský úkol. Následná implementace poznatků do pra-



xe pak bývá systémem „pokús/omyl“ a i sami makléři uznávají, že toto rozhodně není ta nejlepší cesta.

Poslední eventualitou je GDPR neřešit vůbec a počkat si „jak to celé vlastně dopadne“. Vzhledem k možné sankci až 20 000 000 Euro a dalších pokut od jednotlivých pojistitelů bych ale tento postup nazval spíše likvidačním hazardem, než konstruktivním řešením.

Nebo je tu řešení: partnerským společenstvom OK BROKERS písomne garantujeme jejich vlastní autonomii, obchodní značku i právní subjektivitu. Neznamená to však, že nesdílíme poznatky ohledně všech legislativních změn skrze celé

uskupení OK HOLDING. V praxi to znamená, že naše právní oddělení monitoruje aktuální vývoj veškerých zákonných úprav, tyto změny zpracovává, přizpůsobuje pro individuální potřeby partnera a předkládá k použití.

V poslední době je tato služba jednoznačně nejvyužívanější ze všech a rád bych tímto poděkoval všem zúčastněným kolegům za nasazení a příkladnou spolupráci.

Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnosti



Co vlastně dělá investiční poradce? A co přináší našim klientům?

V rámci uskupení OK HOLDING je od konce loňského roku našim klientům k dispozici nová společnost OK PROFIT. Ta se zabývá poskytováním privátního investičního poradenství a bankovními službami.

Při jednáních s klienty, ale i kolegy z holdingu, se stále setkáváme s dotazy: čím přesně se OK PROFIT zabývá a co to konkrétně může přinést našim klientům?

Když jsem se zamýšlel nad tím, jak tuto práci kolegům i klientům přiblížit, uvědomil jsem si, že je vlastně velmi podobná práci pojišťovacího makléře a její přínosy jsou také velmi podobné. Jediný rozdíl je tak vlastně „v předmětu“. Zatímco pojišťovací makléř se zabývá pojištěním, investiční poradce řeší investice. Posuďte sami v tabulce níže.

Pokud si tak klient na otázku „Potřebuji pojišťovacího makléře?“ odpoví kladně

a vidí v jeho práci přínos, najde úplně stejný přínos v práci investičního poradce. Jen na rozdíl od pojištění bude s kolegy ze společnosti OK PROFIT řešit investice a bankovní vklady.

Autor: Oskar Michl
statutární ředitel a člen správní rady



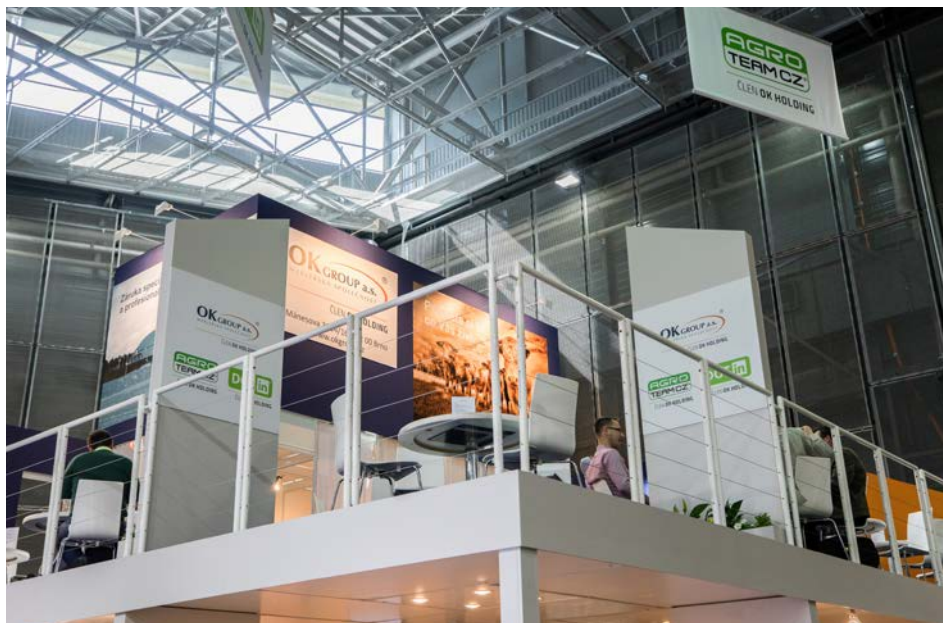
Profese	POJIŠŤOVACÍ MAKLEŘ	INVESTIČNÍ PORADCE
Klienti	OSVČ, firmy, instituce	OSVČ, (ex)majitelé a vedení firem, zakladatelé a vedení institucí
Finanční instituce	pojišťovny	banky, obchodníci s cennými papíry, investiční společnosti
Regulace	ČNB, registrace pojišťovacího makléře	ČNB, registrace investičního zprostředkovatele
Co dělá z pohledu zákona	zprostředkovává pojištění	zprostředkovává investice
Co podepisuje klient I	<ul style="list-style-type: none"> příkazní smlouvu a/nebo plnou moc klientskou dokumentaci (Informace o zprostředkovateli, záznam z jednání...) 	<ul style="list-style-type: none"> smlouvu o poradenství a zprostředkování klientskou dokumentaci (Informace o zprostředkovateli, záznam z jednání...)
Co podepisuje klient II	<ul style="list-style-type: none"> smlouvu s finanční institucí (pojistnou smlouvu) 	<ul style="list-style-type: none"> smlouvu s finanční institucí (komisionářskou smlouvu)
Odkud dostává odměnu	<ul style="list-style-type: none"> od finanční instituce 	<ul style="list-style-type: none"> od finanční instituce od klienta (podíl na výnosu)
Co dělá na začátku spolupráce s klientem	<ul style="list-style-type: none"> analýzu rizik analýzu stávajícího pojištění analýzu nabídek pojistitelů doporučení zprostředkování pojistných smluv 	<ul style="list-style-type: none"> analýzu rizik analýzu stávajících investic analýzu investičních příležitostí doporučení zprostředkování komisionářských smluv
Kam posílá klient peníze	<ul style="list-style-type: none"> doporučeným finančním institucím (pojišťovnám) 	<ul style="list-style-type: none"> doporučeným finančním institucím (bankám, o.c.p., investičním společnostem)
Co dělá průběžně	<ul style="list-style-type: none"> správu pojistných smluv likvidace pojistných událostí aktualizace rizikových zpráv, analýz... 	<ul style="list-style-type: none"> reporty správu komisionářských smluv aktualizace analýz...
Oč mu jde především	o navázání vztahu s klientem a dlouhodobou spolupráci	o navázání vztahu s klientem a dlouhodobou spolupráci
Jaký je hlavní přínos pro klienta	Především správně krytá pojistná rizika . Případně nižší pojistné a lepší škodní průběh. A „vše pod kontrolou“.	Především správně krytá investiční rizika . Případně vyšší výnos. A „vše pod kontrolou“.

Mezinárodní veletrh zemědělské techniky – TECHAGRO 2018

Společnosti uskupení OK HOLDING se již pravidelně účastní největšího zemědělského veletrhu v České republice, mezinárodního veletrhu zemědělské techniky – TECHAGRO. I v letošním roce byla pro klienty připravena od 8. do 12. dubna společná expozice společností OK GROUP, Agroteam CZ a DOTin. V prostorách naší expozice probíhaly živé diskuze na téma aktuálních potřeb nejen v oblasti pojištění, ale i vhodných dotačních příležitostí.

Ve stejném termínu jako výstava TECHAGRO se konal i Mezinárodní lesnický a myslivecký veletrh SILVA REGINA a Veletrh obnovitelných zdrojů energie v zemědělství a lesnictví BIOMASA. Všech veletrhů se zúčastnil rekordní počet vystavovatelů – 724 firem ze 37 zemí na ploše 87 000 čtverečních metrů, brněnské výstaviště tak bylo zcela vyprodáno. Během pěti dnů areál navštívilo více než 110 000 návštěvníků. Nutno vyzdvihnout, že vysokou návštěvnost podpořilo krásné počasí, které přišlo jako na objednávku.

Prvním rokem se společné expozice zúčastnila také společnost DOTin, která je součástí uskupení OK HOLDING od poloviny roku 2016. O expozice v pavilonu F byl ze strany návštěvníků



veletrhu velký zájem, neboť zde byla umístěna spousta lákadel v podobě moderních zemědělských strojů. Do našeho stánku postupně během celého veletrhu zavítali stálí klienti, se kterými naši dotační poradci rozebírali jejich připravované projekty, jež se finalizují pro podzimní příjem žádostí o dotace. Velkou radost nám udělali i klienti, kteří přišli čistě poděkovat za dlouhodobou spolupráci, ale také nás těší nově navázané kontakty a obchodní příležitosti. V rámci expozice stánku bylo přínosné sledovat práci

ostatních kolegů a čerpat inspiraci pro další společné postupy v rámci uskupení OK HOLDING.

Věříme, že tato první velká vystavovatelská zkušenost společnosti DOTin se zúročí za dva roky v rámci dalšího ročníku veletrhu TECHAGRO, ale jsme si jisti, že využívat ji budeme již nyní. Nově získané obchodní vazby bude možné podpořit na další velké akci tohoto roku, a to na výstavě Země Živitelka, která si v letošním roce připíše již 45. jubilejní ročník. Tímto bychom Vás rádi pozvali na semináře, které se v rámci tohoto agrosalonu uskuteční. DOTin uspořádá seminář v pátek 24. srpna, na který navází seminářem v pondělí 27. srpna kolegové ze společnosti Agroteam CZ. Hlavní témata obou seminářů budou jednoznačná, a to, jak efektivně zažádat o dotace z posledního velkého dotačního kola Programu rozvoje venkova.

Autor: Šárka Kosová
projektový manažer

ŠÁRKA KOSOVÁ

vyštudovala provozně podnikatelský obor na Jihočeské univerzitě v Českých Budějovicích. Od roku 2007 působí v oblasti dotačního poradenství. Ve společnosti DOTin s.r.o. uplatňuje své více než desetileté zkušenosti v oboru. Její doménou jsou zejména výběrová řízení dle zákona, metodické vedení a tvorba vzorů, kterými se snaží ulehčit práci svým kolegům.

Mimopracovní čas tráví v pohybu při jakémkoliv sportu. Dříve aktivní basketbalistka, nyní vášnivá multisportovkyně 😊. Potkat ji můžete ve fitness centru na kruhových trénincích, na beach volejbalu, na kole, při běhu a v zimě na lyžích.



POZVÁNKA NA VÝSTAVU ZEMĚ ŽIVITELKA



Ve dnech **od 23. do 28. srpna 2018**
se uskuteční **45. ročník výstavy Země Živitelka**
na Výstavišti České Budějovice.



Společnosti Agroteam CZ, DOTin a OK GROUP Vás srdečně zvou na semináře,
které proběhnou v pavilonu Z:

24. 8. 2018 od 9 do 13 h DOTin – Chcete získat dotaci z PRV? „Teď anebo nikdy“
27. 8. 2018 od 9 do 12 h Agroteam CZ – Den společnosti Agroteam CZ

Těšíme se na setkání s Vámi!



Podpora pro projekty sociálního bydlení

Ministerstvo pro místní rozvoj vyhlásilo prostřednictvím Integrovaného regionálního operačního programu (IROP) další výzvy na sociální bydlení. Jedná se o výzvy Sociální bydlení II. a Sociální bydlení pro sociálně vyloučené lokality II. Pro žadatele jsou v tomto roce připraveny na sociální bydlení dvě miliardy korun z Evropského fondu pro regionální rozvoj.

Ministerstvo pro místní rozvoj ČR vyhlásilo 8. března 2018 kolovou výzvu č. 79 „Sociální bydlení II.“ k podávání žádosti o podporu z programu IROP, specifického cíle 2.1 „Zvýšení kvality a dostupnosti služeb vedoucích k sociální inkluzi“.

Podpora je zaměřena na dostupné nájemní sociální bydlení, které umožní osobám v bytové nouzi získat nájemní smlouvu. Finanční podporu lze čerpat na pořízení bytů, bytových domů, nebytových prostor a jejich adaptace pro potřeby sociálního bydlení a pořízení nezbytného základního vybavení. Sociální bydlení musí splňovat parametry stanovené pro IROP uvedené ve specifických pravidlech výzvy. Sociální byt se základním vybavením je určen pro osoby, které v důsledku nepříznivých životních okolností nemají přístup k bydlení a jsou schopné plnit povinnosti vyplývající

z nájemního vztahu. Za účelem eliminace segregace byly nákup a výstavba sociálních bytů znemožněny ve vybraných sociálně vyloučených lokalitách, jejichž seznam je přílohou pravidel výzev.

Příkladem osob v hmotné nouzi jsou osoby spící venku, osoby v nízkoprahové noclehárně, muži a ženy v azylovém domě, osoby v domě na půli cesty, žadatelé o azyl v azylových zařízeních, osoby po opuštění věznic, osoby po opuštění dětské instituce či pěstounské péče, muži a ženy v seniorském věku atd.

Významnou změnou oproti předešlým výzvám na sociální bydlení je, kromě povolení nové výstavby sociálních bytů, také navýšení maximálního počtu sociálních bytů z 8 na 12 na objekt nebo samostatný vchod a prodloužení doby udržitelnosti na 20 let.

O podporu mohou až do 18. 9. 2018 žádat obce, nestátní neziskové organizace (spolky, ústavy, nadace a nadační fondy, obecně prospěšné společnosti, zájmová sdružení), církve a církevní organizace. Projekty mohou být realizovány na celém území ČR mimo území hlavního města Prahy.

Podpora je poskytována v režimu de minimis SOHZ nebo v režimu SOHZ (dle Rozhodnutí Komise 2012/21/EU).

Podmínkou realizace je umístění projektu na „Území správního obvodu obcí s rozšířenou působností, kde se nachází sociálně vyloučené lokality, mimo území hlavního města Prahy“ nebo „Území se schválenou strategií pro Koordinovaný přístup k sociálně vyloučeným lokalitám“.

Nezbytnou přílohou žádosti o dotaci je potvrzení o podání žádosti o pověřovací akt, žádost o stavební povolení a projektová dokumentace v podrobnosti pro vydání stavebního povolení.

Minimální výše způsobilých výdajů činí 500 000 Kč.

Celková alokace výzvy č. 79 Sociální bydlení II. je necelých 706 milionů Kč, celková alokace výzvy č. 80 Sociální bydlení pro sociálně vyloučené lokality II. je 1,647 miliardy Kč, celkem se tedy bude žádat o více než 2,35 miliardy Kč.

Jako vždy si dovolueme připomenout, že kolegové ze společnosti OK GRANT jsou připraveni konzultovat Vaše projektové záměry a pomoci se samotnou administrací vašich projektů.

Autor: Zuzana Bumbová
projektová manažerka



PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA



STAVEBNÍ ŘEZIVO – hranoly, fošny, latě, prkna, krovy, KVH a BSH hranoly, eurohranoly, **STAVEBNÍ DESKOVÉ MATERIÁLY** – OSB desky, Durelis desky, Četris desky, překližky, **PALUBKY** – obkladové, podlahové, fasády, **TERASY** – evropský modřín, sibiřský modřín, exotika, thermoborovice, **TRUHLÁŘSKÉ ŘEZIVO** – smrkové, borovicové, modřínové, dubové, bukové, **MATERIÁL PRO TRUHLÁŘE** – DTD, lamino, laťovky, hobra desky, MDF desky, kuchyňské pracovní desky, kuchyňská dvířka, spárovky, **HOBLOVANÝ PROGRAM** – prkna, hranoly, latě, fošny, lišty, lavičkový profil, **SPOJOVACÍ MATERIÁL** – hřebíky, vruty, stavební - tesařské kování, nábytkové kování, zemní vruty, **NÁTĚROVÉ HMOTY A CHEMIE** – barvy na dřevo, lepidla, tmely, montážní pěny a silikony, chemické kotvy, **ZAHRADNÍ PROGRAM** – kůly se špicí, kuláče, půlkuláče, plotovky, **DVEŘE A STAVEBNÍ OTVORY** – dveře interiérové a exteriérové, prahy, parapety, **PALIVO** – palivové dřevo, pelety, dřevěné brikety

**DŘEVO
CENTRUM
CZ**

- » Medlešice u Chrudimi
- » Hradec Králové
- » Trutnov
- » Hodonín
- » Velká Bystřice u Olomouce
- » Petřvald u Karviné
- » Ústí nad Labem
- » Mladá Boleslav
- » Pardubice
- » Přelouč
- » Dobruška